

BEST REAL ESTATE AGENCY  
**FRANCHISE**  
**INCUBATING**

가맹 영업 대행 협업 제안서

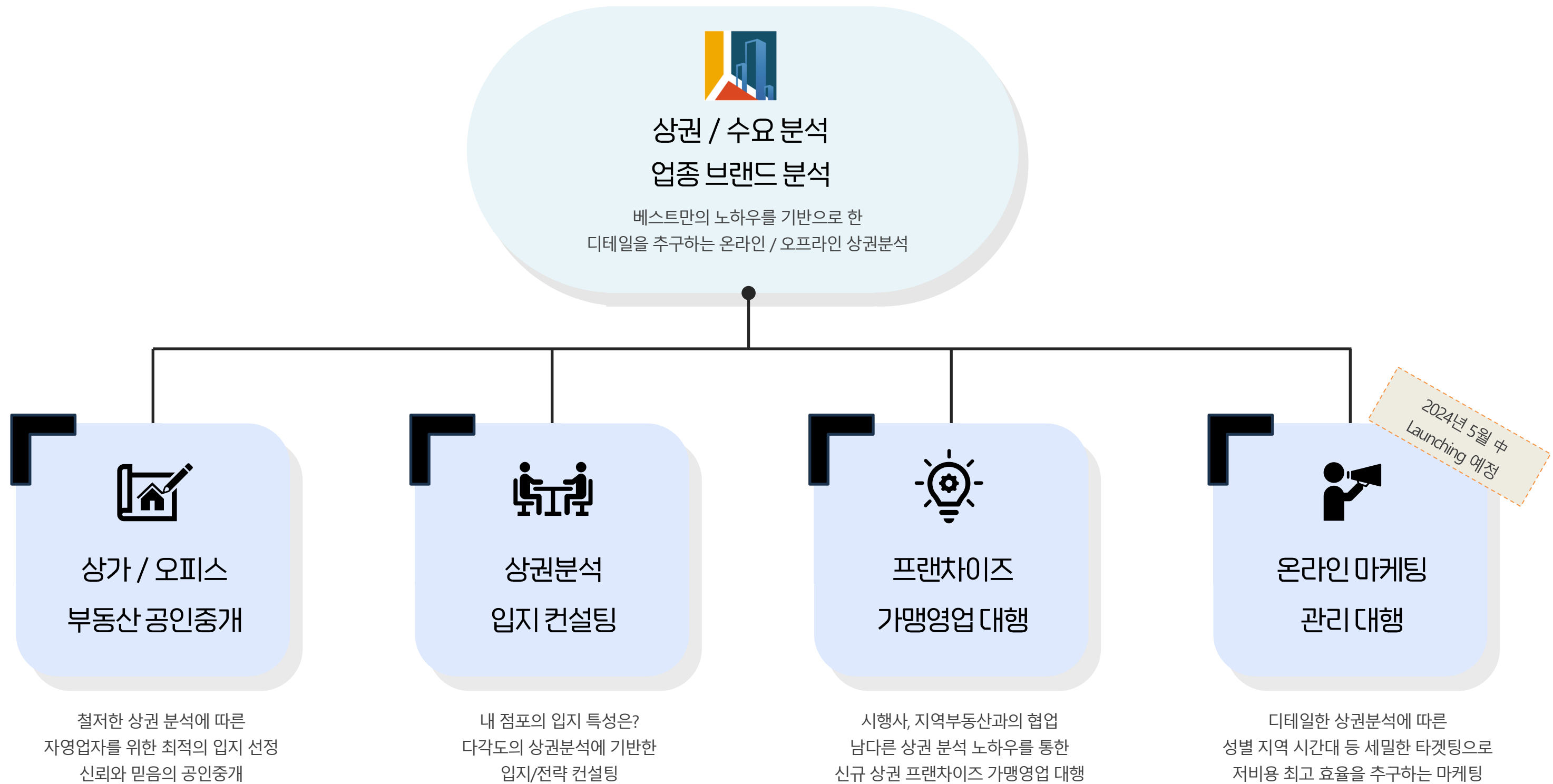
베스트 공인중개사 사무소

BEST REAL ESTATE AGENCY

DRAFTER : Kim Taehyung

# 회사 소개

‘베스트’의 모든 업무의 시작은 누구도 따라할 수 없는 **상권분석**의 기본기에서 시작합니다



# 프랜차이즈

성장을 위한 초석

# 가맹점 확장

왜 어려운가?

## 1 본사의 물리적인 자원 부족

지점, 직영점 운영에 있어 가맹 영업을 병행하기 어려움  
온라인/오프라인을 아우르는 종합적인 분석을 진행할 수 있는 인력과  
시간적인 자원이 물리적으로 부족

## 2 함부로 진행할 수 없는 상권 분석

디테일한 상권 분석 진행하여 본사의 주관적인 의견이 들어가더라도  
매출을 전적으로 책임질 수 없는 구조 → 점주로 부터 클레임 우려  
인구, 경쟁점 숫자 등 단순 데이터 제공에 그칠 수 밖에 없으며  
이는 반대로 가맹 계약 성사로 이어지기 어려운 악순환으로 이어짐

상권 분석 기반

ALL in One

솔루션 제공

# 1 본사의 물리적인 한계 극복

## Brand Commercial Area Analysis

## Brand Analysis

브랜드 분석부터 상권 상세 분석까지

- 냉정한자체 브랜드 분석
- 지점별 입지/매출/주요고객 특성 분석
- 상권 별 상세 배후 수요/매출 특성
- 성공 사례, 실패 사례 분석 등
- 현장 검증을 통한 상세 입지 분석
- 예비 점주와의 가맹 상담, 계약 조건 조율

1 본사에서 계약 자체에만 전념할 수 있도록 계약 직전까지 업무를 대행하겠습니다

2 여러가지 이유로 본사에서 담당하기 어려운 상권 분석, 현장 검증까지 진행하며 자체 분석 결과 및 본사와의 협업을 통해 최적의 입지를 예비 점주들께 제안하겠습니다

## 2 본사의 영업 부담 최소화

# Sales Skill

본사 DB에만 의존하지 않습니다

- 신축상가건에대해시행사직접 영업  
→ 건축 시행사 및 분양대행 업체와 연계
- 협력부동산을 통한 점주 개발  
→ 각 지역 거점 협력 부동산과 연계하여  
폭넓은 수요 확보 가능

- 1 자체가맹 점주 개발 시스템을 구축하여  
본사에서 확보한 상담 DB에 100% 의존하지 않고  
협력부동산, 시행사 등 다양한 경로를 통하여 매물 개발 뿐만 아니라  
직접가맹점주 영업을 진행할 수 있습니다



# 3 철저한 상권 분석을 통한 계약 성사율 제고



Data Analysis  
 불필요한 데이터는 나열하지 않습니다

- 브랜드 분석
  - 주요 고객층, 메뉴 특성, 매출 집중 시간대 등
- 지점별 입지/매출/주요고객 특성 분석
  - 각 지점별 입지적장단점 분석을 통한 피드백
- 상권 별 상세배후 수요/매출 특성
  - 브랜드, 지점 분석 통해 파악한 내용에 매칭하는 상권 선별
- 현장 검증을 통한 상세 입지 분석
  - 실제 유동인구의 연령대, 이동 동선 파악, 이탈 시간 등 분석

**1** 단순 행정구역상 인구, 연령대 조사가 아닌 실제 상권에 영향을 주는 배후수요를 분석  
 온라인으로 확인 가능한 숫자들을 단순히 나열하지 않습니다

**2** 상권분석의 기본 공식인 **손품+발품에 충실하여 종합적인 판단**을 진행합니다



# 정해진 로직이 아닌 운에 의존하는 사업 영역의 악순환

## 실제 입점에 관계없는 불필요한 데이터 나열

마이프차, 나이스비즈맵의 단순 숫자에서 벗어나지 못하는 분석

■ 실제 상권에 영향을 주는 배후수요가 아닌 단순 행정구역상 인구 & 연령대 조사  
 e.g. 도보 횡단할 수 없는 대로 맞은편의 수요인구를 고려한 분석이 유효한가?

■ 인터넷으로 확인 가능한 단순 숫자를 바탕으로만 손쉬운 문서작업의 반복  
 e.g. 단순 동종 점포 숫자 집계로 경쟁강도 분석 (삽겹살집은 곱창집의 경쟁점인가?)

■ 물리적인 시간, 인력 부족에 의한 현장에서의 발품 부재  
 ※ 상권 분석의 변하지 않는 기본요소는 손품 + 발품  
 유동 동선의 강도, 이탈 시간, 상권내 수요의 체류 시간 등 종합적인 판단 필요

정확한 분석의 부재



상권에 대한 확신 불가



입점 불가, 실패



# 입지 선정 프로세스



# 4 신도시 상권에도 강합니다

## Predict

데이터가 없는 지역도 예측해야 합니다

- 수요를 예측하기 어려운 신규상권
- 한정적인 정보의 자료
- 정제되지 않은 과잉 정보의 난립
- 시행사 협업으로 Win-Win 체계 구축

**1** 신규상권의 입점은 정보의 부족으로 시기를 놓치는 경우가 많습니다  
 다수의 **시행사 및 분양대행사들과 연계**하여 점포개발을 진행하고 있습니다

**2** 시행사와의 협업은 신규 상권을 선점할 수 있을 뿐만 아니라  
**홍보 자료 및 외벽 현수막 노출 등 파격적인 홍보 효과**도 함께 얻을 수 있습니다  
 한발 먼저 신규 지역 상권에 입점할 수 있도록 움직이겠습니다.





# 신도시 / 신규 상권에 도전 할 수 없는 이유

## 신도시 상권 입점이 어려운 이유

기존의 온라인(인터넷) 입장으로는 데이터가 없는 신도시를 분석 할 수 있는 있는 능력의 한계



예측 불가

### 수요를 예측하기 어렵다

기존 상권 정보 데이터가 누적되지 않았기 때문에  
 수요 및 미래 전망을 예측하기 어려움  
 분석을 하더라도 단편적인 데이터의 한계로  
 근거가 약한 경우가 대부분

마이프차, 나이스비즈맵, 상권정보 등  
 온라인 **데이터의 update가 즉시 반영되지 않음**



정보 부족

### 정보를 공유 받을 수 없다

신규 상가의 경우 시행사의 홍보자료에는  
 상권 분석, 수요 전망과 같은  
 실제 입점하는 점주 입장에서 필요한 정보가 없음

단편적인 경험이나  
**마이프차, 나이스비즈맵, 상권정보**의  
 온라인에 공개된 숫자 나열에서 벗어나지 못함



낮은 신뢰

### 부동산 업계의 낮은 신뢰도

시행사, 부동산의 홍보 자료에는  
 입점 희망 업종 나열에 그치는 수준  
 온라인 상에 저품질 게시물 난무

협이 되지 않은 브랜드가  
 조감도, 현수막 등에 그대로 노출  
**과잉, 과장 및 정제되지 않은 정보의 난립**

# 가맹 확장시스템 구축

가맹 점주 개발

마케팅팀

가맹 점포 개발

점포개발팀

가맹 영업 활동

가맹영업팀

**‘상권 분석 전문’ 부동산이기에 가능합니다**

# ‘베스트’ 만의 차별화

## 우리는 계약 성사를 위해 필요한 업무에만 집중합니다

### 상권분석은 기본

본사로부터 가맹계약, 창업절차에  
 필요한 정보를 일임 받아  
 계약 직전까지 상담을 진행합니다

### 본사의 DB만 의존하지 않음

본사로 문의오는 고객 DB에  
 국한되어 상담 진행하지 않습니다  
 다양한 루트로 직접 영업 진행합니다

### 본사의 영업 부담을 최소화

본사로부터 가맹계약, 창업절차에  
 필요한 정보를 일임 받아  
 계약 직전까지 상담을 진행합니다

### 불확실의 영역을 제거

정성적 분석 및 구호성 멘트로  
 고객과 상담하지 않습니다  
 객관화된 데이터로 상담 진행합니다

### 공인중개에 기반한 입지

상권분석의 기초를 바탕으로  
 공인중개 업무를 진행했던  
 노하우를 가지고  
 직접 점포개발 진행합니다

### 다양한 방식의 영업

지역 부동산 / 시행사와 연계하여  
 직접 지점을 운영하고자 하는  
 점주들을 적극적으로 모집합니다

### 가맹영업의 본질에 집중

가맹영업의 본질은 계약입니다  
 SNS와 같은 온라인 마케팅과 같은  
 계약 이후의 업무 영역으로  
 본질을 흐리지 않습니다

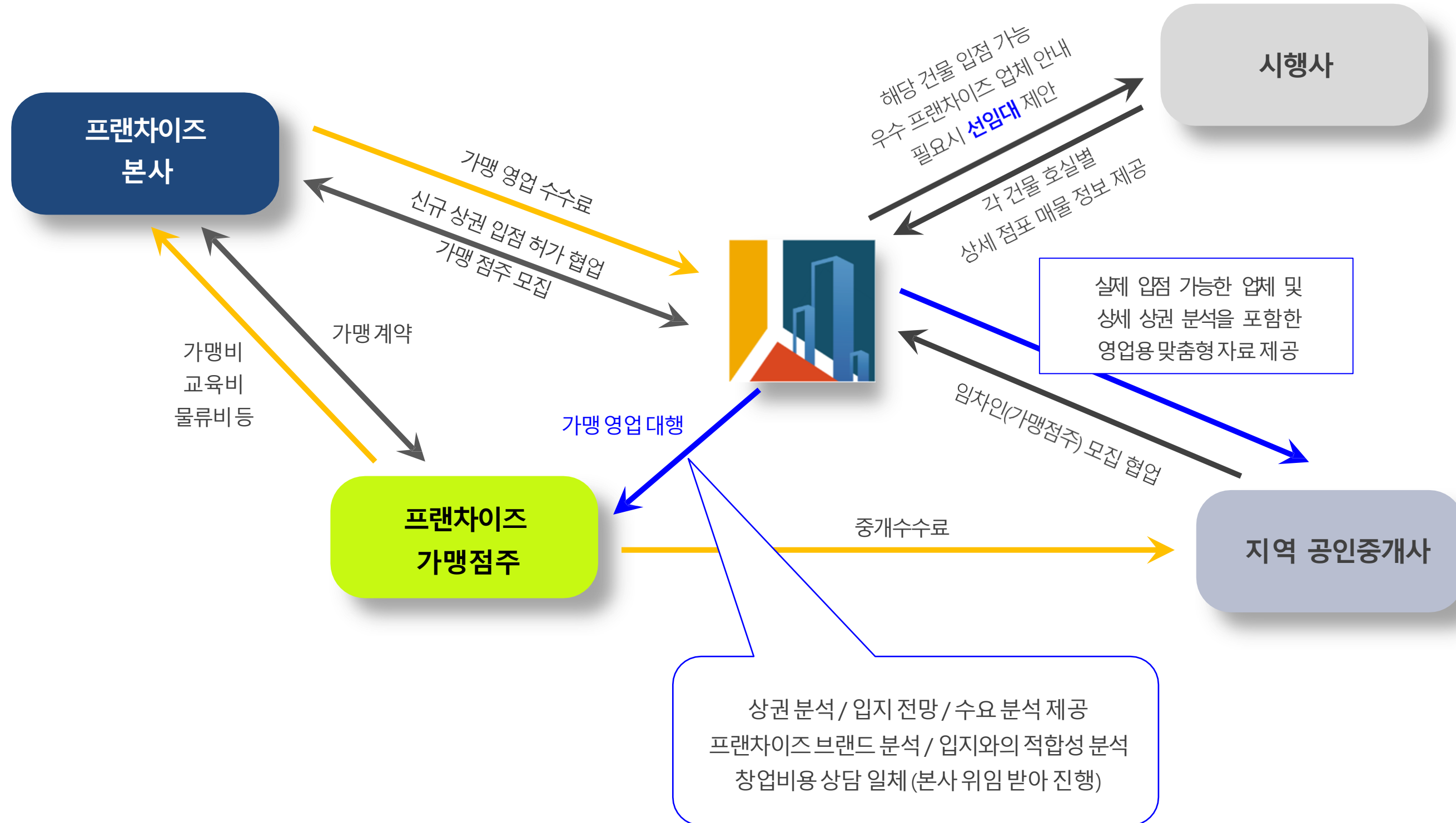
### 브랜드 홍보의 다각화

다수의 시행사들과 협력하여  
 실제적인 홍보효과를 줄 수 있는  
 방법을 고민하고 있습니다



# 가맹 영업 대행 상세 프로세스

상권, 브랜드, 고객 수요 분석을 통한 최적의 위치와 브랜드를 매칭하여 가맹점 영업을 진행합니다



# 협업 업무 범위

## 1. 가맹 영업 대행

- 사전에 가맹 영업 지역 협의
- 본사로부터 가맹 영업에 필요한 권한 위임
  - 가맹 계약 상세 내용 (창업 견적서 등)
  - 상표, 디자인 사용 등
  - 영업 지역 내 본사 DB 공유
- 상권 분석 데이터 직접 제작하여  
지역 부동산, 시행사 협업하여 점포/점주 개발
- 가맹 상담에 있어 혼선이 없도록  
예비 점주와의 소통 창구 단일화 (본사 업무 부담 X)

※ 활동비 X, 계약건당 가맹 영업비 청구

## 2. 점포 개발

- 점주 개발 완료 건
- 상권 협의 완료되었으나 매물 작업 필요한 경우
- 자체 개발, 지역 부동산, 시행사 협업하여  
입점 조건에 맞는 매물 발굴

※ (필요시) 활동비 + 중개거래 수수료 보장

## 3. 상권 분석

- 본사 DB 중 상권 분석 필요한 건  
예) 점포를 소유한 예비 점주의 상권 분석 요청 등
- 상권 분석 / 입지 분석 별도 진행

※ 상권 분석 / 입지 분석 별도 수수료 책정

◆ 상황에 따라 다양한 방식으로 협업이 가능하며  
본사와의 협의에 따라 상세 협업 내용 선정합니다



